

Création d'entreprise

Booster son projet de création/reprise d'une entreprise



OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les étapes de la création d'une entreprise
- Comprendre et étudier son marché
- Définir l'approche marketing de son projet et sa stratégie commerciale
- Maîtriser les méthodes de communication à mener en appui des actions commerciales
- Choisir la structure juridique la mieux adaptée à son projet.
- Comprendre la mécanique de construction d'un business plan et les notions de compte de résultat prévisionnel, plan de financement et plan de trésorerie
- Utiliser les outils BGePro et Bureau Virtuel pour la rédaction du business plan



COMPETENCES AQUISES A L'ISSUE DE LA FORMATION

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Conforter ou infirmer une opportunité de création ou de reprise d'entreprise en réalisant l'étude de son marché et de son environnement.
2. Élaborer le plan d'action marketing et commercial en définissant les objectifs et les moyens à mettre en œuvre pour atteindre le chiffre d'affaires estimé
3. Avoir une première approche des techniques de ventes
4. Élaborer le plan de communication en définissant les outils et les moyens à mettre en œuvre afin de construire l'image de l'entreprise
5. Analyser les impacts des choix juridiques et fiscaux en fonction de l'ensemble des données relatives au projet et des contraintes et ambitions de l'entrepreneur afin de choisir le statut le plus adapté
6. Etablir le budget prévisionnel en appréciant l'ensemble des coûts, des revenus, des besoins en financement pour évaluer la rentabilité et la viabilité de l'entreprise
7. Structurer son projet en s'appuyant sur la construction et la rédaction de son business plan

PUBLIC

Toute personne ayant un projet de création d'entreprise qui souhaite améliorer ses compétences et maîtriser la méthodologie du business plan

PRE REQUIS

Aucun

DURÉE DE LA PRESTATION

35 heures en présentiel

DATES & LIEUX

DATES # Marseille

Actipôle 12 – 7 rue Gaston de Flotte
13012 Marseille

du 13 au 17 janvier 2025
du 24 au 28 février 2025
du 17 au 21 mars 2025
du 14 au 18 avril 2025
du 19 au 23 mai 2025
du 23 au 27 juin 2025
du 21 au 25 juillet 2025
du 22 au 26 septembre 2025
du 20 au 24 octobre 2025
du 24 au 28 novembre 2025

DATES # Toulon

TVT Innovation – Chalucet
2 Parvis des Ecoles, 83000 Toulon

du 22 au 28 janvier 2025
du 17 au 23 septembre 2025

DATES # Fréjus

Château Gallieni
33 avenue Gallieni 83600 Fréjus
Du 26 février au 4 mars 2025
Du 26 novembre au 2 décembre 2025

FORMATEURS

Nos formateurs sont des experts de la création et du développement des entreprises.

ACCESIBILITÉ



accessible aux personnes en situation de handicap



Module 1 : APPROCHE MARKETING ET COMMERCIALE

La connaissance du marché

- L'analyse des potentialités du marché
- L'étude de la concurrence
- Les contacts confrères, fournisseurs et prescripteurs
- L'analyse des besoins de la clientèle et l'identification de cibles
- La définition du positionnement de l'entreprise
- La segmentation du marché

La stratégie marketing et commerciale

- Le marketing Mix : les 4 P (Produit – Prix- Place – Promotion)
- La prospection commerciale en fonction des types de clientèle

Module 2 : CONCEVOIR SON PLAN DE COMMUNICATION

Les outils de communication adaptés à son activité

- Les supports de communication écrite : contenant/contenu, papier/numérique
- Les supports de communication web : les outils et les principaux réseaux sociaux
- Définir les caractéristiques des différents supports (plaquette institutionnelle, dépliant, journal interne, support externe, livret d'accueil, site web, intranet, blog...)

Présentation de l'activité

- Hiérarchisation et articulation les idées en fonction des supports
- La communication digitale
- La planification et le budget

Module 3 : ENVIRONNEMENT JURIDIQUE FISCAL & SOCIAL

Le choix du statut juridique

- Les différents statuts juridiques : La SARL, l'EURL, l'entreprise individuelle, la SAS

La fiscalité des entreprises et des entrepreneurs

- Les régimes d'impositions : micro, réel (BIC, BNC)
- Les différents types d'impôt : impôt sur le revenu, impôt sur les sociétés
- La CET : CFE + CVAE
- La TVA

Les autres taxes et les exonérations fiscales

Le volet social des chefs d'entreprise

- Les cotisations sociales
- Les régimes de protection sociale des chefs d'entreprise

Le Centre de Formalités des Entreprises

- Les formalités des entreprises individuelles
- Les formalités des sociétés

Les autres aspects juridiques

- Connaitre les différents types de bail : commercial, précaire
- Connaitre les différents types de contrat d'assurances

Module 4 : FINANCES & COMPTES PRÉVISIONNELS

Le Plan de financement

- Les besoins matériels et immatériels
- Le coût de dépréciation des biens
- Les différentes ressources possibles
- Le Plan de Financement initial
- Le Plan de Financement à trois ans

Le Chiffre d'affaires prévisionnel

- Les paniers moyens
- Estimation du nombre de clients

Le Compte de résultat prévisionnel

- Les charges induites par le projet et le volume d'activité
- La Capacité d'Autofinancement du projet

Le Plan de trésorerie

- Encaissements et décaissements
- L'anticipation et la gestion des difficultés de trésorerie

Le Seuil de rentabilité

- La marge - Le taux de marge
- Le seuil de rentabilité

Les différentes sources de financement

Les stratégies de financement

Module 5 : ELABORATION DU BUSINESS PLAN

- Structuration de son projet avec l'outil BGEPro
- Planification du projet
- Présentation du projet

Éligible
au CPF

98%
de participants
satisfaits



Tarif : 805€

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !

04 91 90 88 66

formation@acces-conseil.org